

---

# ЛОГИКА И АРГУМЕНТАЦИЯ

---

С. С. Гусев

## СКРЫТЫЕ ПОСЫЛКИ АРГУМЕНТАЦИИ

*Аннотация:* В практике коммуникативной деятельности аргументация направлена на взаимную корректировку поведения людей, взаимодействующих между собой и совместно решающих какую-то общую задачу, вследствие чего экспликация неявных аргументов является одним из важнейших средств, способствующих оптимизации коллективного действия. Присутствие в посылках коммуникативного действия скрытых представлений обеспечивает определенную свободу общающихся людей. В противном случае никакой действительный диалог не был бы возможен, а воздействие одного человека на другого свелось бы к использованию чисто диктаторских приемов, что постоянно вызывало бы неустранимый «конфликт аргументаций».

*Ключевые слова:* Аргументация, правила коммуникации, косвенное речевое действие, иллюкуция, «практический силлогизм».

*Abstract:* In the framework of communicative activity, argumentation aims in practice, communicative activities aimed at the pursuing of mutual adjustment of the behavior of people interacting with each other and work together to solve some common problem, resulting in an explication of implicit arguments is one of the most important means to facilitate optimization of collective action. Presence in the premises of communicative action hidden representations provides a certain freedom of communicating with people. Otherwise, no real dialogue would have been possible, and the impact of one person upon another would have been reduced to purely dictatorial methods that constantly would cause an inherent «conflict of argumentation».

*Keywords:* Argumentation, communication rules, indirect speech act, illocution, 'practical syllogism'.

Вступая в коммуникативные отношения друг с другом, люди постоянно сталкиваются с необходимостью убеждать своих собеседников в приемлемости передаваемых им сообщений. И растущее внимание исследователей к реальным факторам, регулирующим межчеловеческое общение, делает весьма важным рассмотрение того, как осуществляется «убеждающее» воздействие людей друг на друга. В логике изучению всевозможных аспектов этой темы посвящена целая область, которую с определенной степенью условности называют «теорией аргументации». Одной из важных целей подобных разрабо-

© С. С. Гусев, 2011

ток является создание средств, позволяющих собеседникам достигать определенного согласия даже тогда, когда их изначальные позиции существенно не совпадают. Однако чисто логический подход к устранению разногласий, возникающих в реальной практике межчеловеческого общения, не так уж часто оказывается достаточно эффективным.

Дело в том, что в традиционной логике аргументация долгое время отождествлялась с процедурой доказательства, поскольку формальная структура обеих этих операций одна и та же. Как известно, в каждой из них выделяют такие элементы, как **тезис** (утверждение, истинность которого требуется установить), **аргументы** (утверждения, истинность которых заранее известна). С их помощью и обосновывают истинность тезиса и **демонстрацию** (способ связи аргументов и доказываемого тезиса). В логике аргументы обычно рассматриваются в качестве посылок некоторого конкретного умозаключения, из которых в соответствии с определенными правилами выводится высказывание, совпадающее с тезисом. Форма применяемого в каждом отдельном случае умозаключения и представляет собой демонстрацию. На основании такого формального сходства процедур доказательства и аргументирования в аргументации долгое время видели лишь одно из средств доказательства. Однако анализ реальной коммуникативной практики обнаруживает существенное различие в природе этих операций.

Хорошо известно, например, что эффективность доказательства тем выше, чем более четко и однозначно сформулирован выдвигаемый тезис. Там же, где имеет место аргументация, данное требование достаточно часто нарушается. В самом деле, желая убедить собеседников в своей правоте, человек может переформулировать первоначально выдвинутый им тезис под влиянием ответных реакций тех, с кем он общается в некоторый данный момент. Больше того, иногда только в общении он и начинает осознавать, к какой цели он на самом деле стремится, в связи с чем исходный «тезис» может вообще заменяться каким-то иным. Желая добиться признания весомости своей позиции, аргументирующий вынужден приспосабливаться к условиям конкретной коммуникативной ситуации.

В качестве аргументов доказательства, как известно, должны использоваться лишь утверждения, истинность которых заранее установлена и очевидна для всех участников коммуникации. Процесс же аргументирования в межчеловеческом общении допускает применение и таких утверждений, в чьей истинности общающиеся люди могут сомневаться, что не обязательно ведет к их отвержению. Если высказывания, в данный момент расцениваемые как проблематичные, открывают перспективы дальнейшего продвижения коммуникации, то в этом случае они могут быть приняты. Что касается демонстрации, то и здесь следует отметить такую особенность аргументиро-

вания, как менее жесткую (по сравнению с процедурой доказательства) связь с построением рассуждения обязательно в виде умозаключения, отвечающего всем правилам логики.

Во многом эти различия обусловлены тем, что при осуществлении аргументации важную роль играет множество «скрытых предпосылок», существенно определяющих действия как аргументирующего, так и тех, кому он адресует свои сообщения. Такие предпосылки могут не осознаваться явным образом ни одним из участников общения, но скрыто воздействуют на каждого из них, определяя общий ход коммуникативного процесса. Поэтому повышение эффективности действий, направленных на убеждение собеседников, требует от инициатора общения умения выявлять наиболее важные факторы, скрыто влияющие на характер восприятия его собеседниками той информации, которую он им передает, на способ их оценки этих сообщений, на их готовность проявлять такие ответные реакции, которые аргументирующий намеревается вызвать.

Автор передаваемых сообщений старается убедить своих собеседников в необходимости принять предлагаемый им тезис как конкретное «руководство к действию». Однако предъявляемые им доводы могут быть эффективными лишь тогда, когда они оказываются услышанными и воспринятыми в качестве *именно аргументов* теми, кому они адресованы. В связи с этим аргументирующий, обращаясь к определенной конкретной аудитории, вынужден учитывать особенности составляющих ее людей и их ориентированность на возможность совместной деятельности. Он должен стимулировать в собеседниках не только соответствующее интеллектуальное рассуждение, приводящее их к желаемому им результату, но и вызвать определенный эмоциональный настрой, обеспечивающий совпадение позиций отправителя сообщения и его получателей. Поэтому попытки свести суть аргументации к процедуре доказательства истинности предъявляемых собеседникам утверждений слишком упрощают действительное положение дел. Доказательство, скорее всего, одна из составных частей аргументации.

В самом деле, реальная практика межличностного общения показывает, что не так уж редко возникают ситуации, когда доказательность используемых рассуждений может просто не восприниматься окружающими в качестве обязательного условия согласия с ними. Известен случай, когда один из собеседников Декарта отверг его доказательство некой математической теоремы на том основании, что доверие дворянина другому дворянину обеспечивается честным словом и не требует использования каких-то специальных приемов убеждения. Вообще, анализ всевозможных форм межличностного общения обнаруживает что простое восприятие человеком предъявляемых ему текстов (содержащих определенные аргументы) само по себе не обеспечивает взаимного понимания людей, вступающих в контакт. Необходимо еще и совпадение

способа осмысления этих текстов их получателями с тем, который использовал отправитель данного сообщения. Инициатору общения приходится учитывать множество различных факторов, не фиксируемых чисто логическими средствами. Он должен определить степень умения собеседников прислушиваться к предъявляемым им доводам, их эмоциональную настроенность на сотрудничество, способность критически осмысливать приводимые аргументы, готовность изменять свою позицию под воздействием тех доводов, которые воспринимаются ими как убедительные.

Наиболее наглядно эти особенности практической аргументации проявляются в различных конфликтных ситуациях: в спорах, дискуссиях и т. д. Но приемы, обеспечивающие совпадение мысленных установок взаимодействующих индивидов, играют важную роль и в других формах коммуникативного действия. Ведь люди не только убеждают друг друга в чем-то, но и стараются упрочить ранее достигнутое взаимное понимание, в определенных ситуациях стремятся вызвать сочувствие к своей позиции, объяснить собеседникам мотивы своих действий и т.д. Способы достижения всех подобных целей не сводятся исключительно к логически оформленным рассуждениям. Довольно часто они апеллируют к так называемому «здравому смыслу» (т. е. к комплексу не сформулированных явным образом коллективных представлений людей о «нормальном» положении дел в мире), ориентируются на достижение эмоционального сопереживания, на возбуждение доверия «слушающих» к «говорящему». Поэтому средства аргументации, используемые в каждом отдельном конкретном случае, весьма существенно обусловлены локальным контекстом ситуаций, в которых осуществляется общение людей. Тем более, если учесть, что стимулирующее воздействие на убеждаемых собеседников оказывают не только соответствующие речевые действия, но и интонация их автора, его мимика, жестикуляция. Данные факторы — неперенные элементы любых форм взаимодействия людей, но не могут описываться с помощью средств, применяемых в рамках формально-логического анализа.

Выявление и изучение разнообразных средств аргументирования предполагает использование самого широкого комплекса исследовательских подходов. Это тем существенней, что в логике так называемый «довод к человеку» (т. е. апелляция к общепризнанным авторитетам или к личным особенностям участников коммуникации, их настроениям и пр.) расценивается как недопустимый прием, тогда как в реальной практике аргументации подобные средства используются достаточно часто и оказываются весьма эффективными.

Для понимания действительного характера факторов, определяющих особенности коммуникативного действия в целом, необходима экспликация таких средств аргументации (включенных в процессы межлического общения), которые основываются на *скрытых предпосылках*. Но опыт показывает, что

достаточно четко отделить их от явно рационализированных элементов рассуждения не так просто. В одних случаях какие-то аргументы могут вполне осознаваться использующим их человеком, но быть неявными для тех, на кого они направлены. В других — ситуация оказывается прямо противоположной: получатели сообщений могут отчетливо осознавать, к каким доводам прибегает инициатор общения, тогда как сам он этого не осознает. В-третьих — аргументы явно осознаются как отправителем соответствующих сообщений, так и его адресатами. Наконец, возможна ситуация, при которой аргументация имеет скрытый характер для всех участников коммуникативного действия. Все подобные оценки зависят от того, каким представляется контекст общения каждому из его участников.

В свое время У. Куайн, обращая внимание на подобный контекстуальный характер коммуникативных действий, предложил выделять в их структуре так называемые «ситуативные предложения». По его мнению, такие утверждения, как «мне больно» или «его лицо испачкано», явным образом стимулируют согласие или несогласие людей с их содержанием, в зависимости от того, как воспринимается ситуация произнесения этих фраз ее непосредственными участниками<sup>1</sup>. Куайн полагал, что представление ситуативных предложений в явном виде будет способствовать более полному осознанию каждым человеком факторов, определяющих соответствующую его реакцию на услышанное.

Необходимость такого осознания особенно важна там, где люди оказываются вовлечены в какие-то коллективные действия, охватывающие достаточно длительный интервал времени. Осознанность своего согласия или несогласия с предлагаемыми кем-то программами поведения позволяет каждому участнику коллективных действий сохранять свою исходную целевую ориентацию в условиях разнообразия локальных ситуаций, возникающих на различных стадиях взаимодействия людей. В противном случае решение каких-то сиюминутных задач может подавить и вытеснить представление о желаемом конечном результате.

Характер коммуникативного действия всегда определяется совокупностью тактических и стратегических соображений, создающих *ситуационную рамку*, определяющую каждый раз конкретный способ отделения участниками коммуникации «существенных» и «убедительных» аргументов, предъявляемых им, от тех, которые представляются «второстепенными», «малозначимыми». Но в реальных коммуникативных действиях наличие подобной рамки осознается лишь отчасти (либо она вообще присутствует неявно). Весьма часто подобного рода оценки обусловлены не столько прямыми значениями

<sup>1</sup> См.: Куайн У. Слово и объект. М., 2000. С. 53–54.

высказываний, составляющих структуру передаваемых сообщений, а вторичными смыслами, подспудно воздействующими как на инициатора коммуникации, так и на его адресатов.

Такие смыслы представляют собой скрытый (коннотационный) слой содержания, непосредственно выражаемого в транслируемых сообщениях. Раскрытие отношений между явным и неявным контекстами обеспечивает возможность более четкой квалификации выражений, составляющих структуру передаваемых и получаемых текстов. А это в свою очередь позволяет разным людям воспринимать и интерпретировать транслируемые сообщения с меньшим разбросом вариаций. Соответственно повышается и степень осознания того, что их в чем-то стараются убедить, а также понимание того, какие средства аргументирующий в данном случае использует. Там, где уровень такого понимания не очень высок, аргументирующие действия могут просто не срабатывать. В этом случае у разных участников коммуникативных действий может возникать лишь иллюзорное представление о том, как осуществляется процесс их общения.

Однако довольно часто взаимное непонимание людей обусловлено тем, что они неодинаково определяют тип языковых выражений, используемых ими в коммуникативных действиях. В свое время Дж. Серль обратил внимание на особый класс высказываний, обладающих так называемой «двойной иллюкуцией». Данная характеристика указывает на возможность одновременного включения этих высказываний в существенно различающиеся контексты, что обуславливает и различие их содержательных интерпретаций. Вопросительные предложения, например, можно воспринимать не только в их прямой функции, но и видеть в них определенные директивы, указывающие на необходимость реализовать конкретную форму поведения. Так, вопрос «Не передадите ли вы мне соль?» на самом деле выражает обращенную к собеседнику просьбу, т. е. некую инструкцию, осуществить определенное предметное действие. Анализируя высказывания такого типа Серль предлагает выделять в каждом осуществленном языковом действии прямой и скрытый (косвенный) речевой акт. Первый из них непосредственно представляет содержание произносимого предложения, а второй выражает действительные ожидания спрашивающего<sup>2</sup>. Ориентация на тот или иной уровень содержания получаемого сообщения обуславливается специфическими условиями, в которых осуществляется данное коммуникативное действие.

«Двойная иллюкутивность» вопросительных предложений позволяет интерпретировать их и в качестве аргументов, убеждающих того, кому они адре-

---

<sup>2</sup> Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. М., 1986. С. 196.



сованы, осуществить определенные действия, стимулируемые содержащейся в вопросе просьбой. Возможность вопроса реализовывать функцию аргументирования обусловлена наличием в нем некоторого предварительного знания, одинакового для всех носителей определенной культуры (в частности, знания об общепринятых правилах поведения в той или иной ситуации). Вопросительное предложение может указывать на оценку вопрошающим некоторой локальной ситуации как не соответствующей «нормативным» представлениям о должном положении дел и на его намерение устранить это несоответствие. И в данном случае наличие общепринятых правил человеческого поведения играет роль аргумента, ориентирующего человека, к которому «вопрос-просьба» обращен, на осуществление необходимого традиционного поведения.

Знание о правилах такого поведения обычно не оформлено в виде четко зафиксированной системы установок. Большинство людей представляет себе лишь «в общем», как следует реагировать на те или иные поступки окружающих и редко может обосновать необходимость и адекватность своих реакций. Тем не менее наличие таких общих знаний обеспечивает возможность понимать других и взаимодействовать с ними. Эти знания обладают общепринятой значимостью в силу того, что они формируются в субъективной реальности каждого отдельного человека в качестве обобщений результатов его жизненного опыта, накапливаемого в разнообразных формах коллективных действий. Каждый индивид вынужден координировать свои индивидуальные усилия с другими людьми. При этом всегда существует конфликт «личного и общественного» (хотя в конкретных ситуациях он проявляется в разной форме и с разной степенью силы), что обуславливает определенную «размытость» представлений отдельного человека о своем должном поведении в реальных ситуациях.

Коммуникативные действия, содержащие предложения с двойным смыслом, соединяют тактические ориентации со стратегическими. И реализация той или иной ориентации (задающей и содержательную интерпретацию используемых высказываний) регулируется особой группой правил. Там, где на первый план выходят правила, определяющие общий комплекс способов использования человеком языковых средств, имеющихся в его распоряжении, очевидно доминируют стратегические соображения. Правила, регулирующие выбор конкретного средства, максимально соответствующего данной локальной ситуации, стимулируют преимущественную значимость тактических интересов. И каждый участник общения, предъявляя своим собеседникам какой-то текст (или оказываясь его получателем), решает вопрос о том, какую из данных групп правил предпочесть на том или ином шаге осуществляемых действий, исходя из своих оценок наличной ситуации. Невозможность заранее однозначно определить характер тактических предпочтений разных

участников коммуникативного действия существенно определяет ситуативный характер любого межчеловеческого диалога.

Необходимость эксплицировать неявные средства аргументации, присутствующие в коммуникативном действии, обусловлена тем, что столкновение сугубо личностных интересов с некой общей целью заставляет каждого члена сообщества воздействовать на остальных, корректируя их поведение так, чтобы наряду с достижением этой общей цели одновременно можно было реализовать и свои индивидуальные устремления. Поэтому существенную часть коммуникативного процесса составляет трансляция разнообразных указаний на определенный способ действий, представляющийся наиболее эффективным тому или другому члену сообщества. И умение убеждать остальных членов соответствующей группы в правомерности предлагаемых мер играет важную роль в управлении коллективным поведением.

Однако аргументация, построенная исключительно на неявных доводах не может гарантировать эффективную организованность и согласованность действий всех участников межчеловеческого общения. Скрытые аргументы оказывают наиболее явное воздействие на эмоциональную сферу человека, что в определенных условиях может давать мощный эффект. Наглядным примером может служить знаменитая сцена из кинофильма «Председатель», в которой герой награждает своих подчиненных отборной руганью и с помощью такой формы коммуникации добивается от них согласия с его требованиями. Но достаточно длительный процесс коллективного действия требует обращения и к таким средствам, которые способны регулировать интеллектуально-мыслительную активность людей прямым и очевидным для всех способом. Умение организовать ход мысли собеседников таким образом, чтобы они *как бы сами* приходили к принятию тех решений, которые намеревается предложить им аргументирующий, выражается в построении особых видов рассуждения. В логике этот вид получил название «*практический силлогизм*».

Интерес к рассуждениям такого рода обусловлен надеждами на то, что рано или поздно удастся достаточно полно представить наиболее значимые интеллектуальные операции сугубо рациональными средствами, что позволит формализовать их и выразить на языках машинного программирования. Стремление создать наконец системы «искусственного интеллекта», аналогичные человеческому разуму, — одна из наиболее устойчивых целей познания. Но сегодня становится все более очевидным, что человеческое взаимодействие с окружающим миром (в том числе и общение с себе подобными) не строится исключительно на «чистом разуме». Не меньшую роль играют и эмоционально обусловленные предпочтения, влияние традиций, случайные поступки людей и прочие факторы, не осознаваемые полностью, однако существенно влияющие на характер межчеловеческих отношений.



Действие таких скрытых факторов, как уже говорилось, проявляется в том, что создание конкретных сообщений, составляющих содержание коммуникативных действий, как и способы их трансляции, всегда обусловлены локальными условиями определенной ситуации. Конечно, обобщая наиболее часто воспроизводимые характеристики таких ситуаций, можно выделить и некую инвариантную речевую форму, посредством которой индивид, передающий сообщение окружающим, достаточно однозначно задает для всех своих собеседников спектр их возможного ответного поведения. Такая форма как раз и выражена структурой практического силлогизма. Он отличается от традиционного дедуктивного умозаключения тем, что при его использовании внимание обращено не столько на установление правильности используемой логической структуры, сколько на эффективность ее применения в определенных условиях. Характеризуя данный вид рассуждений, известный логик фон Вригт связывал его специфические особенности с явно выраженной ориентированностью на стимулирование реальных действий. Одновременно он указывал на неопределенность референции используемых в нем посылок. Как подчеркивал фон Вригт, «действие, интенциональное при одном описании его результата, не обязательно будет интенциональным при другом его описании, а средства достижения цели, рассматриваемые как необходимые при одном описании, не обязательно будут таковыми при другом»<sup>3</sup>. Такая зависимость оценки рациональности интеллектуальных операций от конкретного способа представления (описания) ситуации, в которой они осуществляются, свидетельствует о том, что строгие логические схемы любого реального рассуждения отображают лишь абстрактную внешнюю форму человеческого мышления. В реальной коммуникативной деятельности все рациональные рассуждения базируются на целом ряде предпосылок, не представленных явным образом. И попытки формализовать процесс интеллектуальной деятельности людей (в том числе и представляя его в виде практического силлогизма) предполагают постоянное выявление подобных предпосылок, их рациональное оформление.

Скорее всего, решить данную задачу абсолютным образом не удастся, но важен сам процесс выявления все большего числа скрытых элементов рассуждения. Одним из первых исследователей, привлечших внимание к уровню знаний, не представленных в концептуальной форме, был М. Полани. В своей известной книге он последовательно отстаивал положение о важной роли скрытых предпосылок в любых интеллектуальных действиях людей. С его точки зрения эти действия имеют существенно неоднородный характер. «Чередование интуитивного и формального зависит от неявных допущений, принимаемых как в начале, так и в конце каждой цепи формальных умозаключений», —

<sup>3</sup> Вригт Г. Х. фон. Логико-философские исследования. М., 1986. С. 231.

писал он<sup>4</sup>. И, подчеркивая существенную содержательную неопределенность оснований, на которых базируются, в частности, дедуктивные умозаключения, он утверждал что «даже наиболее полно формализованные логические операции с необходимостью включают неформализованный скрытый фактор»<sup>5</sup>.

Действительно, вступая в общение друг с другом, люди выражают вовне лишь некоторую часть своих знаний. Любой участник коммуникативного действия полагается на то, что какая-то часть имеющихся в его распоряжении знаний присутствует и в субъективной реальности любого его собеседника. А потому такое знание может активизироваться самими адресатами при получении ими определенного сообщения. В соответствии с этим аргументирующий, исходя из веры в наличие однозначной связи между используемым речевым действием и реакцией собеседников, ожидает от них вполне очевидных для него ответных действий. Но подобные ожидания довольно часто оказываются иллюзорными, поскольку человеческие намерения и представления, даже выражаясь в языковой форме, содержат в себе значительный элемент неопределенности. Словесное поведение людей, получающих то или иное сообщение, не является прямым логическим следствием тех высказываний, с помощью которых данное сообщение было выражено.

В реальности, передав сообщение и столкнувшись с тем, что получившие его люди ведут себя неадекватным с его точки зрения образом, отправитель сообщения может интерпретировать возникшую ситуацию различными способами. В одном случае он воспринимает отсутствие предполагавшейся реакции как результат возможного возникновения определенных помех в существующем канале связи. В другом он истолкует отказ собеседника осуществить ожидаемое от него поведение как нежелание сотрудничать. Тогда аргументирующий либо будет повторять свое сообщение, либо изменит используемую им до этого тактику (выберет другую систему аргументов). Но в любом случае принятие решения базируется на индивидуальной предположительной оценке возникшей ситуации, не обусловленной непосредственно явными сведениями, имеющимися в распоряжении автора посланного сообщения.

Это свидетельствует о том, что представление коммуникативного действия в виде практического силлогизма не может полностью обеспечивать установление непосредственной логической связи между предъявляемым текстом и ответным поведением тех, на кого акт аргументации направлен (даже если эти ответные действия выражены речевыми актами). Представим себе, что кому-то из находящихся в комнате велели покинуть ее, а он ответил, что не собирается делать это. Можно ли расценивать его слова, выражающие нежелание

<sup>4</sup> Полани М. Личностное знание. М., 1985. С. 192.

<sup>5</sup> Там же. С. 192, 264.

подчиниться, в качестве логического следствия предложения, посредством которых был выражено требование удалиться? Вряд ли однозначный ответ на такой вопрос будет вполне справедлив. Ведь структура практического силлогизма не предполагает в данном случае замену стимулируемого им поведения речевым актом, отрицающим предъявленное требование. Кроме того, даже если изгоняемый и вышел из комнаты, нельзя с полной убежденностью утверждать, что его поступок выражает подчинение услышанному приказу. Возможно, существовали какие-то иные причины такой реакции.

Пока субъективная реальность каждого участника коммуникации не выражена достаточно явно в языковой форме, оценка соответствия действий адресата содержанию получаемого им сообщения всегда будет неопределенной. В этом случае невозможно и однозначно оценить действенность средств аргументации, используемых в той или иной конкретной ситуации. Сходная ситуация возникает и там, где человек направляет процесс аргументации на самого себя (например, при выработке определенной программы своих действий). Для решения возникшей перед ним в определенный момент задачи он должен предварительно убедиться в правильности своего выбора наиболее оптимального способа действий, соответствующего и существующему положению дел, и собственным возможностям, известным ему обстоятельствам и пр.

Допустим, некто хочет отправиться во Владивосток, для чего ему нужно решить, каким образом осуществить это намерение. Он знает, что можно либо поехать поездом либо полететь на самолете. Существует множество аргументов в пользу каждого из этих вариантов. Его рассуждения, определяющие выбор одного из вариантов, схематически можно представить в виде следующей последовательности шагов:

Я хочу добраться до Владивостока, и мне желательно осуществить это достаточно быстро.

В этом случае лучше всего лететь самолетом.

Для этого необходимо достать билет на самолет.

Следовательно, мне нужно отправиться в кассы Аэрофлота.

Туда лучше доехать на троллейбусе.

Но ехать до агентства аэрофлота далеко, а железнодорожная касса находится рядом с моим домом.

Если же я предпочту ехать поездом, надо закупить продукты, поскольку дорога туда займет много суток.

Выбор соответствующего действия будет зависеть от множества доводов, часть из которых чаще всего не осознается (давка в троллейбусах; пробки на дорогах; нежелание ходить по магазинам, закупая продукты; различие цены на авиа и железнодорожные билеты и т. д.). Число реально используемых аргументов может быть достаточно большим. Однако в традиционном логиче-

ском подходе большинство из них (даже некоторые из явно осознаваемых) не учитывается, и схема практического рассуждения представляется в более привычной компактной форме. Например, в виде схемы следующего условно-категорического силлогизма, в котором две посылки: «Если я предпочитаю лететь во Владивосток, то я должен поехать за билетом на самолет» и «Я действительно предпочитаю лететь во Владивосток», и заключение: «Я должен поехать за билетом на самолет».

В случае выбора другого варианта содержание посылок было бы другим, но структура рассуждения оставалась той же самой. Понятно, что сведение процесса реального выбора человеком программы своих действий к подобному умозаключению является слишком сильным упрощением действительного положения дел.

Необходимость детального проявления всех оснований, на которых строится практическое рассуждение, обусловлена еще и тем, что его формальная схема отличается от традиционного дедуктивного умозаключения своей функциональной ориентацией. В самом деле, следствием из представленных посылок силлогизма должно стать некоторое утверждение, не только констатирующее определенное положение дел, но и содержащее аргумент в пользу осуществления конкретного действия. Человека не устраивает некоторое положение дел (в данном случае у него нет нужного билета на самолет), и его рассуждение заставляет изменить данную ситуацию на ту, которая удовлетворила бы его потребность (он предпринимает действия для приобретения билета). Именно таким образом происходит соединение сферы интеллектуальной со сферой практической. И в реальном межчеловеческом общении рациональность используемой аргументации определяется тем, что применяющие ее люди чаще всего исходят не столько из истинности посылок, сколько из убеждения в их *эффективности*.

Проверка же справедливости таких убеждений происходит только после осуществления конкретных практических действий. Подчеркивая данное обстоятельство, Серль утверждал, что «истина есть выполнимость представлений с направлением соответствия от слов к миру»<sup>6</sup>. Естественно, что достижимость такого соответствия зависит от действительных намерений, как аргументирующего человека, так и тех, на кого его доводы направлены.

Однако в практике взаимодействия людей может быть и так, что приводимые аргументы принимаются аудиторией и даже вызывают действия, которые старался стимулировать инициатор общения. Однако последствия осуществления этих действий оказались для него (а может, и для его собеседников) неприемлемыми. Это еще раз свидетельствует о трудностях, с которыми сталки-

---

<sup>6</sup> Серль Дж. Р. Рациональность в действии. М., 2004. С. 273

ваются те, кто пытается свести аргументацию исключительно к формально-логическим моделям.

В самом деле, если бы было возможно представить все элементы и уровни, посредством которых осуществляются мыслительные операции, в абсолютно рациональной форме, то человек превратился бы во «всеведущего субъекта». В классической логике подобная фигура всегда скрыто присутствовала в основании многих абстрактно-формальных моделей, посредством которых описывались интеллектуальные действия людей. Современные же исследователи стараются конструировать подобные модели, ориентируясь на реальный характер человеческих рассуждений, а потому вынуждены учитывать ситуационно-динамический характер интеллектуальных операций, осуществляемых людьми в процессе общения друг с другом. В этом смысле изучение средств аргументации, используемых в коммуникативных действиях, способствует выявлению многих важных особенностей разумного поведения людей, в частности, позволяет обнаружить *энтимематический* характер даже таких средств аргументации, которые на первый взгляд достаточно явно выражены. Это относится и к практическому силлогизму.

В традиционной логике энтимема определяется как такая форма рассуждения, в которой либо одна из посылок силлогизма либо его заключение не представлены в явном виде, а лишь подразумеваются. Но такой прием может быть эффективным лишь там, где фундаментальные представления всех участников общения об адекватности определенных элементов коллективного знания одинаковы у всех. В этом смысле «свернутое рассуждение» всегда должно быть определенным фрагментом какой-то более широкой интеллектуальной системы<sup>7</sup>.

Такая «метасистема» в самом общем виде определяет характер высказываний, которые могли бы обеспечить однозначную интерпретацию пропущенных элементов рассуждения. Для этого необходимо, чтобы она была представлена в субъективной реальности каждого участника межличностного общения в явной и одинаковой для всех языковой форме. Тогда все люди в одной и той же ситуации актуализировали бы одни и те же элементы своих знаний и превращали энтимему в одно и то же логически корректное умозаключение. Но достаточно ли совпадения внешних форм, в которых представлены высказывания, посредством которых конструируются сообщения, транслируемые в обществе? Анализ реальной практики различных ситуаций межличностного общения позволяет обнаружить то обстоятельство, что простого сходства высказываний, входящих в структуру энтимематического рассуждения, недо-

<sup>7</sup> См., напр.: Мигунов А. И. Энтимема в аргументативном дискурсе // Логико-философские штудии. Вып. 4. СПб., 2006. С. 150.

статочно для того, чтобы стимулировать обращение разных участников коммуникативного действия к одним и тем же фрагментам их общих знаний. Важно, чтобы совпадали неявные предпосылки, существенно определяющие характер и направленность человеческих рассуждений. А они не обязательно одинаковы у разных участников коммуникативного действия, что и вызывает множество трудностей при восстановлении свернутых рассуждений в полную форму.

Иллюзия взаимного понимания, порождаемая сходством языковых средств, применяемых в межчеловеческом общении (в том числе и при аргументировании), довольно часто осознается далеко не сразу. Особенно сложно выявить ее в тех ситуациях, когда происходит общение представителей культур, существенно отличающихся по своей сути. Например, изучение коммуникативной практики представителей так называемых «традиционных сообществ» показывает, что она базируется на использовании скрытых предпосылок, часто отсутствующих в субъективной реальности носителей «техногенной» (по другой терминологии «городской») культуры. В частности, один из создателей отечественной социальной психологии А. Р. Лурия, изучая со своей группой структуру обыденного мышления среднеазиатских крестьян (работы велись в 30-е годы XX в.), обнаружил, что люди, не имеющие хотя бы начального школьного образования, воспринимают предъявляемые им традиционную логическую форму аргументации не так, как те, которые обучались в школе. Оценка сообщаемых им сведений у них слишком жестко привязана к практическим знаниям, сформированным в конкретной локальной обстановке повседневного взаимодействия с окружающим миром, в условиях постоянного воспроизведения одних и тех же ситуаций<sup>8</sup>.

Полученные данные свидетельствуют о том, что носители «архаического» мышления не могут эффективно пользоваться абстрактными представлениями, выходящими за рамки привычного для них традиционного опыта. Сходные результаты получали и зарубежные исследователи. Так, известные специалисты в области социальной антропологии и этнографии М. Коул и С. Скрибнер при изучении некоторых сообществ, жизнедеятельность которых регулируется по преимуществу формами архаического мышления, также обнаружили, что члены таких сообществ не принимают предлагаемые им интеллектуальные задачи, построенные по правилам традиционного силлогизма. В своих рассуждениях испытуемые использовали неявные посылки, сформированные на основе конкретного повседневного жизненного опыта, на знании локальных особенностей привычной для них природной среды<sup>9</sup>.

Конечно, речь не идет о полной неспособности носителей «архаической

<sup>8</sup> Лурия А. Р. Кросскультурные исследования. М., 1971. См. также: Лурия А. Р. Об историческом развитии познавательных способностей. М., 1974.

<sup>9</sup> Коул М., Скрибнер С. Культура и мышление. М., 1977. С. 199–200.



культуры» к логическому мышлению. Скорее, следует говорить о том, что конструируемые ими формы практических рассуждений опираются не столько на строгие каноны дедуктивных схем, сколько именно на неявную аргументацию, приемы которой сформировались под влиянием постоянного воспроизведения в их повседневной деятельности конкретно-ситуативных условий. К тому же необходимо иметь в виду и то, что достаточно большая часть коммуникативных актов вообще осуществляется не для трансляции каких-то сообщений, а лишь в качестве своеобразных сигналов о наличии канала связи и его готовности к целенаправленному функционированию (такие сигналы составляют основное содержание так называемого «фатического», т. е. неинформативного общения). В этом случае роль неявных предпосылок оказывается еще более значимой. Но и выявлять их здесь еще труднее.

Все это свидетельствует о том, что структура аргументов, используемых в коммуникативных действиях, не всегда может быть представлена в рациональной форме. В реальной практике межличностного общения слишком велика роль скрытых элементов. Ими могут быть всевозможные правила поведения, обязательные для каждого члена некоторого данного общества, но не выраженные явным образом; общие представления о самых универсальных характеристиках окружающей среды обитания; традиционные способы формулирования важных вопросов, а также множество других мыслительных установок. Такие скрытые предпосылки в лингвистике и логике обычно определяют как «пресуппозиции» речевых действий.

Попытки построить нечто вроде «формальной прагматики» привели к осознанию того, что скрытые предпосылки действуют на различных уровнях коммуникативного действия. В частности, Р. С. Столнейкер утверждал, что семантическая и прагматическая пресуппозиции являются формальными аналогами различных, но связанных между собой представлений<sup>10</sup>. Их различие обусловлено тем, что семантические представления определяют способ восприятия содержания получаемых людьми сообщений (и представленных в них всевозможных аргументов), тогда как прагматические представления определяют согласие или несогласие адресата с предъявленными ему аргументами, их оценку как «приемлемых» или «неприемлемых».

Поскольку аргументация в практике коммуникативной деятельности направлена на взаимную корректировку поведения людей, взаимодействующих между собой и совместно решающих какую-то общую задачу, постольку экспликация неявных аргументов является одним из важнейших средств, способствующих оптимизации коллективного действия. Постановка общей задачи; создание инструкций, регулирующих отдельные действия каждого человека

<sup>10</sup> См.: Столнейкер Р. С. Прагматика // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. М., 1985. С. 427.

## ЛОГИКА И АРГУМЕНТАЦИЯ

так, чтобы их совокупная активность привела к достижению желаемой всеми цели; способ оценки (как промежуточных результатов, так и конечного общего) — все эти аспекты так или иначе базируются на представлениях, не выраженных каждый раз явным образом. И устранить их полностью вряд ли удастся. Напротив, именно их присутствие в самых разных формах коммуникативного действия обеспечивает определенную свободу общающихся людей. В противном случае никакой действительный диалог не был бы возможен, а воздействие одного человека на другого свелось бы к использованию чисто диктаторских приемов, что постоянно вызывало бы неустрашимый «конфликт аргументаций».